

I. Datos de la institución

Plantel	 <p style="text-align: center;"> UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN DIVISIÓN SISTEMA UNIVERSIDAD ABIERTA Y EDUCACIÓN A DISTANCIA Modalidad: A Distancia </p> 	Grado o Licenciatura	Licenciatura en Administración
---------	---	----------------------	--------------------------------

II. Datos del asesor

Nombre	NUÑEZ MORENO KARINA	Correo	bcde30@docencia.fca.unam.mx
--------	---------------------	--------	-----------------------------

III. Datos de la asignatura

Nombre	SISTEMAS DE INFORMACIÓN DE MERCADOTECNIA	Clave	1425	Grupo	8452
Modalidad	Obligatoria	Plan	2012	Fecha de inicio del semestre	29 de enero de 2019
Horas de asesoría semanal	4	Horario	Martes: 20:00 - 22:00 hrs Jueves: 20:00 - 22:00 hrs	Fecha de término del semestre	06 de junio de 2019

IV. Contenido temático

TEMA	HORAS		
	Total	Teoría	Práctica
I. Introducción a los sistemas de información de mercadotecnia	4	4	0
II. Sistema de información de mercadotecnia y ventaja competitiva	8	8	0
III. Análisis de información y toma de decisiones con información interna	16	16	0

IV. Análisis de información y toma de decisiones con información externa con base en la investigación de mercados	16	16	0
V. Análisis de información y toma de decisiones con base en la investigación de mercados	4	4	0
VI. Sistema de apoyo a las decisiones de mercadotecnia	8	8	0
VII. Proceso de creación de un sistema de mercadotecnia	8	8	0

V. Presentación general del programa

Bienvenido(a)

Es una puerta importante la que estás por iniciar, será importante que enfoques esta meta, como una de tus prioridades y realices un esfuerzo a pesar de cualquier situación inesperada a nivel personal-académico que pueda acontecer a lo largo de este ciclo escolar.

Como tu asesora, estaré motivando este proceso creando una experiencia satisfactoria que puedas disfrutar, apropiándote mejor del contenido de la materia; por medio de encontrar un "Valor Agregado" en la dinámica del curso, para obtener un "Aprendizaje Significativo", aplicando la teoría en la práctica, en tu quehacer personal y laboral.

En esta asignatura comprenderás una herramienta potencial en el marketing que es el **Sistema de Información de Mercadotecnia**, su utilidad, objetivo y su aplicación en el campo de las organizaciones, siempre con un enfoque de análisis, desarrollo de habilidades y conocimientos, pensamiento crítico; frente a todos los elementos y factores que intervienen.

Es importante ver el Calendario en este documento, todas las actividades que vienen en plataforma, serán importantes que realices, y sólo las que estén planteadas en este documento (plan de trabajo) serán consideradas en el porcentaje de tu evaluación para el curso.

Nuevamente Bienvenido (a)

Atentamente

Asesora Karina Núñez Moreno (Miss Kari)

VI. Forma en que el alumno deberá preparar la asignatura

PASO 1: PARTICIPACIÓN EN FORO Revisión constante en dicha sección. Es de suma importancia, que antes de iniciar el curso participes o le des lectura a las secciones que se vayan abriendo en foro. Todo lo que necesites estará ahí junto con los archivos que podrás descargar:

1.- FORMATO para Entregar de Actividades

2.- Plan de Trabajo actualizado (cualquier diferencia en plataforma, sigue el plan de trabajo proporcionado)

Nota: Es importante que por cada unidad consultes si se abrió alguna nueva sección en foro. Recuerda que las participaciones en foro tienen una ponderación en la evaluación del curso.

PASO 2: Contacto por MNS en plataforma y CHAT (asesorías). La comunicación será por plataforma, únicamente se aceptarán y calificarán las tareas que estén en plataforma, no se aceptan tareas por mail.

PASO 3: FORMATO para ENTREGA DE ACTIVIDADES. Todas tus ACTIVIDADES las deberás subir en este FORMATO ESPECÍFICO, que podrás descargar en Foro General. En caso de no entregarlo con ese formato, se verá afectada tu calificación, ya que es uno de los aspectos que se consideran, a parte del contenido y tiempos de entrega.

Nota: Dentro del formato viene un punto que tendrán que realizar en TODAS las actividades que se especifica en el plan de trabajo, el cual, es plasmar al final de tu trabajo el "Valor Agregado de la Actividad", que es una reflexión respecto a contestar:

¿En qué forma te ayudo la información o actividad, tanto a nivel personal como laboral?

Esta parte es muy importante para la ponderación en los criterios de evaluación.

PASO 4: Revisión de las secciones de la ASIGNATURA EN PLATAFORMA. Antes de que inicies tu trabajo en línea, revisa las siguientes secciones de cómo se encuentra constituida la asignatura en la plataforma: Introducción. Objetivo de la asignatura. Estructura conceptual.

PASO 5: REPORTA a tu asesora por mns (mensaje) en plataforma que finalizaste tus actividades, lo mismo para cuando presentes tu Examen Final.

FINAL DEL CURSO: La asesora te enviará por mns a plataforma tu calificación Final. Al finalizar el semestre, presentarás un examen que contempla todos los temas de la asignatura. Debes tener presente que sólo tienes un intento, investiga el tiempo que dura el examen y cuenta con disponibilidad de 3 horas, aunque la duración es menor. para contestarlo. Al terminar el límite de apertura del examen se cerrará automáticamente, enviando la calificación obtenida.

¡Bienvenido y mucho éxito!

Atentamente

Asesora Karina Núñez Moreno (Miss Kari)

CALENDARIO DE ACTIVIDADES

Fecha	No. Unidad	No. Actividad	Descripción de la de actividad de acuerdo a la plataforma	Ponderación
21 de febrero de 2019	UNIDAD 1: Introducción a los sistemas de información de mercadotecnia	Actividad 1	FOROS / FORO DE BIENVENIDA Cada participación en el foro general, tiene un porcentaje para promediar en la calificación final. Es importante tener una participación con las características que se describen en la sección correspondiente. Inicia participando en Foro de bienvenida y así cada que se abra una nueva sección, según se indique. Saludos	5 %

28 de febrero de 2019	UNIDAD 1: Introducción a los sistemas de información de mercadotecnia	Actividad 2	<p>Elabora un mapa conceptual de los subsistemas (y también anexa los componentes). Consulta el punto 1.3 Componentes del sistema de información de mercadotecnia.</p> <p>Nota de la asesora: Es importante que cuando realices tu mapa conceptual, no seas tan concreto sino que identifiques los componentes generales que integran el SIM y después vas a detallar cada uno de ellos, ubicando también los subsistemas. Sé detallista en la creación de tu mapa; agregando características, definiciones u otros elementos particulares que consideres necesarios para familiarizarte con los términos básicos. Posteriormente, anexarás imágenes claves a tu mapa que nos puedan dar a entender las relaciones de los elementos de tu mapa. Abajo de tu mapa pondrás de manera redactada: ¿Cuál es el mensaje principal de tu mapa? Entregar la actividad con el Formato de Actividades proporcionado por tu asesora, por lo cual, no olvides que al usar el Formato, debes respetar su estructura (portada, introducción, desarrollo de la actividad, conclusiones, así como, anexar imágenes significativas del tema, anexar "Valor Agregado de la Actividad" que es una reflexión de qué te significó realizar tu tarea. Así como poner 3 fuentes de consulta en tus referencias con APA</p>	5 %
07 de marzo de 2019	UNIDAD 1: Introducción a los sistemas de información de mercadotecnia	Actividad 4	<p>Busca dos definiciones de: Sistema de información de mercadotecnia. Cita tus fuentes de información. Con tus propias palabras apropiandote del término, redacta una definición creada por ti a partir de una investigación de diversas definiciones.</p> <p>Nota de la asesora: Para esta actividad es importante que consultes 2 definición en Internet que no sea Wikipedia y 1 definición que sea bibliográfica en libros que no pasen de los 6 años en su edición. Recuerda, utilizar el Formato Específico de ACT, con la estructura (portada, introducción, desarrollo de la act, conclusiones, así como, anexar tus imágenes significativas del tema al final de tu trabajo, anexar tu "Valor Agregado de la Actividad" que es una reflexión de qué te significó realizar tu tarea. Así como, 3 fuentes de consulta en tus referencias.</p>	5 %
21 de marzo de 2019	UNIDAD 2: Sistema de información de mercadotecnia y ventaja competitiva	Actividad 1	<p>Busca sobre la importancia que tiene Internet en las tendencias del mercado global, expón tu punto de vista.</p> <p>Nota de la asesora: Se requiere que en base al vídeo recomendados por la asesora, establezcas una postura y reflexión respecto al tema.</p> <p>VÍDEO RECOMENDADO: MERCADEO POR INTERNET http://www.youtube.com/watch?v=NzS_qmMwMP4</p> <p>La Actividad la entregarás en el Formato de Act con su estructura básica, con mínimo 4 cuartillas de desarrollo. Para esta actividad es importante seas extenso en tu desarrollo y que dejes claro que conoces las tendencias del mercado global y su relación con el Internet</p>	5 %

21 de marzo de 2019	UNIDAD 2: Sistema de información de mercadotecnia y ventaja competitiva	Actividad 6	<p>Elabora un análisis sobre el concepto de un <i>entorno competitivo de la información</i> investigando a las empresas Apple y Microsoft.</p> <p>Nota de la asesora: Primeramente deberás ver el vídeo recomendado por la asesora: VÍDEO RECOMENDADO: Steve Jobs El Genio Visionario En Español Subtitulado https://www.youtube.com/watch?v=NdSfH_JeDCM Con el Formato de la ACT y su estructura básica. Realiza una redacción con la reflexión de la información de tu análisis, y complementa tu trabajo incluyendo un cuadro comparativo del análisis de Apple y Microsoft. Puedes usar cifras, gráficas que encuentres y sean un referente para el análisis, usar citas de investigadores, entrevistas, etc.</p>	5 %
04 de abril de 2019	UNIDAD 2: Sistema de información de mercadotecnia y ventaja competitiva	Cuestionario de reforzamiento	<p>CUESTIONARIO 2</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Cómo fue posible que las empresas hayan podido ir expandiendo su mercado global? 2. ¿Por qué se dice que estamos en “La era de la información”? 3. Define con tus propias palabras ‘rivalidad de competidores’. 4. Define con tus propias palabras ‘amenaza de nuevos participantes’. 5. Da tu opinión del término ‘amenazas de productos sustitutos’. 6. En qué se diferencia el poder de negociación de los clientes y el poder de negociación de los proveedores. 7. Menciona ejemplos de influencias tecnológicas que observes en las empresas. 8. Explica brevemente cómo se relaciona la economía con los sistemas de información de mercadotecnia. <p>Nota de la asesora: Usa el Formato de Act, e incluye la estructura básica (portada, introducción, pregunta y respuestas, conclusión, valor agregado y referencias). Es importante que tus respuestas sean amplias, si haces mención de un elemento explicarlo. No respuestas breves.</p>	10 %
02 de mayo de 2019	UNIDAD 3: Análisis de información y toma de decisiones con información interna	Actividad 4	<p>Redacta (informe) sobre los beneficios de la logística de la información interna, (la información operacional que es generada cada día por la organización), señala sus características.</p> <p>Nota de la asesora: Usar Formato de ACT y redactar mínimo 4 cuartillas de desarrollo, no olvides Valor Agregado y Referencias y tus imágenes significativas del tema.</p>	5 %
09 de mayo de 2019	UNIDAD 3: Análisis de información y toma de decisiones con información interna	Cuestionario de reforzamiento	<p>CUESTIONARIO 3</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Cuál es el objetivo del área de Dirección General de la empresa? 2. Explica el papel que desempeña el área de Administración en una organización. 3. ¿Por qué se llama área de Recursos Humanos? 4. Define con tus propias palabras el área de Mercadotecnia y ventas. 5. ¿Cuál es el objetivo del área de Producción? 6. Define los términos Contabilidad y Finanzas. 7. ¿En qué se diferencian los conceptos de ‘sistemas’ e ‘informática’? 8. Define con tus propias palabras qué es Logística. <p>Nota de la Asesora: Usa el Formato de Act, e incluye la estructura básica (portada, introducción, pregunta y respuestas, conclusión, valor agregado y referencias). Es importante que tus respuestas sean amplias, si haces mención de un elemento explicarlo. Respuestas extensas</p>	10 %

16 de mayo de 2019	UNIDAD 4: Análisis de información y toma de decisiones con información externa con base en la investigación de mercados	Actividad 3	Describe (informe) sobre la logística externa y de qué forma aplicarías. Nota de la asesora: Usa el Formato de ACT y redacta en forma breve significa mínimo 4 cuartillas y máximo 5. Recuerda la estructura.	5 %
21 de mayo de 2019	UNIDAD 4: Análisis de información y toma de decisiones con información externa con base en la investigación de mercados	Actividad 7	Elabora un ensayo del tema: Bases de datos aplicados a la mercadotecnia, señala las características más importantes y escribe tus conclusiones. Nota de la Asesora: Investiga la redacción de ensayos y recuerda usar el Formato de ACT.	5 %
23 de mayo de 2019	UNIDAD 5: Análisis de información y toma de decisiones con base en la investigación de mercados	Cuestionario de reforzamiento	CUESTIONARIO 5 1. <i>¿Qué actividades debe realizar el investigador al momento de plantear los objetivos de la investigación?</i> 2. <i>¿En qué consiste la observación?</i> 3. <i>¿Cuál es la diferencia entre el análisis de contenido y el análisis de rastros?</i> 4. <i>¿Cuáles son las principales ventajas y desventajas de la observación?</i> 5. <i>¿Qué es una encuesta?</i> 6. <i>¿Cuáles son las principales ventajas y desventajas de la encuesta?</i> 7. <i>¿Cuál es la diferencia entre un estudio cuantitativo y uno cualitativo?</i> 8. <i>¿Qué tipo de encuestas se usan en las técnicas cuantitativas?</i> 9. <i>¿Qué es un focus group?</i> 10. <i>¿En qué consisten las técnicas proyectivas?</i> Nota de la Asesora: Usa el Formato de Act, e incluye la estructura básica (portada, introducción, pregunta y respuestas, conclusión, valor agregado y referencias). Es importante que tus respuestas sean amplias, si haces mención de un elemento explicarlo. Respuestas extensas	10 %
28 de mayo de 2019	UNIDAD 6: Sistema de apoyo a las decisiones de mercadotecnia	Cuestionario de reforzamiento	CUESTIONARIO 6 1. <i>¿Qué son las tecnologías de apoyo?</i> 2. <i>¿Qué es benchmarking?</i> 3. <i>¿Cuáles son los cuatro tipos de benchmarking y en qué consisten?</i> 4. <i>¿Qué son los sistemas inteligentes comerciales?</i> 5. <i>¿Qué es logística de información basada en fuentes primarias?</i> 6. <i>¿Cuáles son los métodos no tradicionales de obtener información?</i> Nota de la Asesora: Usa el Formato de Act, e incluye la estructura básica (portada, introducción, pregunta y respuestas, conclusión, valor agregado y referencias). Es importante que tus respuestas sean amplias, si haces mención de un elemento explicarlo. Respuestas amplias 5	10 %

30 de mayo de 2019	UNIDAD 7: Proceso de creación de un sistema de mercadotecnia	Foros	En el Foro General participa en la APERTURA DE FOROS Nota de la asesora: Podrán participar desde la apertura del foro hasta el término del curso, esta sección se revisará al final para agregar la ponderación correspondiente. El estudio y actividad de la unidad 1 se hará en el foro que se abrirá con el nombre Foro_UNIDAD 7.	5 %
--------------------	--	-------	---	-----

VII. Sistema de evaluación

FACTORES	DESCRIPCIÓN										
Requisitos	<ul style="list-style-type: none"> * Actividades entregadas en tiempo y forma con el Formato Específico y con el "Valor Agregado de la Actividad" * Participación en los Foros que incorpore la asesora a lo largo del curso * Cuestionarios * Examen Final * Practicar una comunicación empática, asertiva, de confianza y respeto con su asesora * Disfrutar del conocimiento, divertirse, ser positivo y entusiasta en el curso. <p>En la realización de una actividad donde implique hacer una investigación, deberás buscar fuentes oficiales, como libros, revistas, artículos, etcétera, en dos fuentes mesográficas diferentes a los apuntes electrónicos y hacer la cita de los mismos en formato APA. Ya que si no lo haces incurres en plagio.</p>										
Porcentajes	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 80%;">Act. de aprendizaje</td> <td style="text-align: right;">35 %</td> </tr> <tr> <td>Cuestionario de reforzamiento</td> <td style="text-align: right;">40 %</td> </tr> <tr> <td>Examen Final</td> <td style="text-align: right;">15 %</td> </tr> <tr> <td>Foros</td> <td style="text-align: right;">10 %</td> </tr> <tr> <td>TOTAL</td> <td style="text-align: right;">100 %</td> </tr> </table>	Act. de aprendizaje	35 %	Cuestionario de reforzamiento	40 %	Examen Final	15 %	Foros	10 %	TOTAL	100 %
Act. de aprendizaje	35 %										
Cuestionario de reforzamiento	40 %										
Examen Final	15 %										
Foros	10 %										
TOTAL	100 %										
<p style="color: red;">La calificación final de la asignatura está en función de la ponderación del asesor, no de la que se visualiza en la plataforma. Es necesario solicitar por correo electrónico la calificación final al asesor.</p>											

VIII. Recursos y estrategias didácticas

Lecturas Obligatorias	(X)
Trabajos de Investigación	(X)
Elaboración de Actividades de Aprendizaje	(X)
Software Específico	(X)
Videos	(X)
Plataforma Educativa	(X)

Foro Electrónico	(X)
Sitios de Internet	(X)
Plan de Trabajo	(X)